

证券代码：300918

证券简称：南山智尚

## 山东南山智尚科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2026-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 业绩解读会 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 特定对象调研
参与单位名称及人员姓名	广发证券-糜韩杰、华西证券-唐爽爽、国泰海通-岳晓慧、国联民生证券-姚可欣、申万宏源-郭中耀、招商基金-耿浩然、盈怀基金-董宇博、世传国际资本-陈玮、南方基金-张磊、国泰海通证券-梁琳、中金公司-王政、华福证券-王宝庆、华福证券-赵泽彬、华创证券-李梦娇、景林资产-周茜、润晖投资-蒋暘晶、深高投资-葛文博、西部证券-李柔璇、国泰海通-汪立亭、平安养老-陈先龙、华鑫证券-杜飞、驼铃资产-王敬琰、驼铃资产-赵忠华、高毅资产-杨千里、中金证券-齐丁、建投有色-覃静、长江有色-易轰、华泰资管-罗丹、东方财富-王涛、天弘基金-陈诗雨、林亿基金-王超等投资者者
时间	2026年5月11日-5月13日
地点	印度尼西亚廖内群岛省宾坦岛卡朗巴唐经济特区南山产业园
上市公司接待人	董事、副总经理兼董事会秘书:赵厚杰先生

<p>员姓名</p>	
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p><b>1、公司布局印尼产业园区的顶层战略逻辑是什么？</b></p> <p>公司布局印尼园区，是落实国际化、供应链全球化的核心战略举措。依托东南亚区位与特区政策红利，实现产能出海、品牌出海、供应链重构三重目标。一方面避开关税壁垒，大幅降低出口综合成本；另一方面打造面向东南亚、欧美市场的海外智造基地，形成国内高端面料研发+印尼成衣制造的协同格局。既是产能全球布局的关键落子，也为中长期业绩增长打开海外增量空间。</p> <p><b>2、印尼园区投资规模、股权结构与建设投产节奏如何规划？</b></p> <p>印尼园区为公司重点海外投资项目，采用中方控股合资模式，股权结构集中稳定，便于统一管理与战略落地。项目选址印尼核心经济特区，享受税收、土地、进出口等多重政策优惠。整体建设按标准化海外工厂规划，土建、设备安装、团队派驻同步推进，建设节奏稳步可控。整体按既定时间表竣工投产，达产后形成稳定成衣产能，完善全球产能版图，成为未来海外业务重要营收和利润支撑点。</p> <p><b>3、园区选址印尼经济特区，核心政策与区位优势体现在哪里？</b></p> <p>选址印尼宾坦岛经济特区，核心具备政策、区位、物流、营商四大优势。特区享有企业所得税减免、进出口关税优惠等红利，直接优化盈利水平。地理位置紧邻新加坡，国际海运物流便捷，可快速辐射东南亚、大洋洲及欧美市场，缩短订单交付周期。区域营商环境成熟、社会秩序稳定，配套产业与劳工资源充足，大幅降低海外经营不确定性，为园区长期稳健运营提供坚实基础。</p> <p><b>4、印尼园区“国内面料+海外成衣”协同模式核心优势是什么？</b></p>

该模式是公司全产业链优势的全球化复制，国内聚焦高端精纺面料研发与生产，把控核心技术与品质源头；印尼聚焦成衣智能化制造，利用当地人力与政策成本优势。国内面料直供印尼工厂，省去中间流通环节，保障品质统一、交期稳定、成本可控。既释放国内产能向高附加值研发与高端定制倾斜，又依托印尼低成本产能承接海外大宗订单，形成国内外错位发展、互补增效的良性产业生态。

#### **5、园区投产后成本优势、盈利空间及业绩贡献如何预判？**

园区投产后盈利逻辑清晰，核心来自关税节省、人力成本优化、政策税收优惠和规模效应四重红利。海外生产有效规避出口关税，大幅提升产品毛利率；当地用工及运营成本低于国内，进一步压缩制造端费用。随着产能利用率逐步爬坡，固定成本持续摊薄，盈利能力稳步释放。达产后将作为公司稳定的海外利润增长点，增厚整体营收与净利润，优化营收结构，提升整体抗周期与抗贸易风险能力。

#### **6、印尼园区智能制造、品质管控如何对标国内高端标准？**

园区全面复刻国内智能化生产与品控体系，引进先进自动化生产设备，搭建数字化生产、仓储、管理系统，实现生产流程可视化、数据化、标准化。同步沿用公司成熟的全流程品质管控体系，从面料入厂、工序生产到成品出厂，执行与国内高端产品一致的检验标准。派驻中方技术与管理团队驻场指导，开展本地员工系统化培训，确保工艺标准、产品品质、交付能力与本部同标同质，树立海外高端制造标杆。

#### **7、印尼园区目标市场与客户拓展规划，如何和现有业务协同？**

依托公司原有外贸优质客户资源，快速导入产能、扩充订单

份额；同时组建本地化营销团队，深耕东南亚本地政企、高端服饰品牌客户。与国内市场形成错位分工：国内侧重高端定制、高毛利内销订单，印尼侧重规模化海外出口订单，实现市场互补、客户共享、订单分流，放大整体接单与交付能力。

#### **8、印尼园区如何与公司新材料、功能性面料业务形成协同赋能？**

园区为公司新材料、功能性面料提供海外应用与产业化落地场景。依托园区高端服饰、工装产能，可搭载自有高性能纤维、抗菌抗静电、功能性精纺面料等新品，开发高附加值功能服饰产品，提升单品溢价。打通新材料研发—高端面料—海外成衣—全球销售全链路，加速新材料业务商业化落地与海外市场渗透，形成传统服饰稳固基本盘、新材料业务增量突围的驱动格局。

#### **9、印尼园区落地对公司全球化品牌形象与行业地位有何提升？**

印尼园区落地标志着公司正式迈入全球化产业布局新阶段，从国内行业龙头升级为具备全球制造、全球交付、全球服务能力的高端纺织服饰企业。海外标准化智造基地的建成，大幅提升国际客户认可度与品牌高端形象，增强在全球高端商务装、职业装赛道的话语权。同时形成可复制的海外建厂运营模式，为后续持续国际化扩张沉淀管理、工艺、合规及市场运营经验，巩固行业领军地位。

#### **10、海外园区布局是否会分流国内投资、影响本土产能与就业？**

印尼园区定位为增量补充而非存量替代，不会分流国内核心研发与高端产能投入。国内总部始终聚焦高端面料研发、核心工艺攻关、高定及内销高端订单，保留核心技术与高附加值环节。

	海外产能主要承接外贸增量订单，缓解国内产能接单压力，不转移核心高端制造与本土就业岗位。反而通过全球供应链布局，反哺国内研发、设计与品牌业务，实现国内外产业双向赋能、共同发展。
附件清单（如有）	无
日期	2026年5月13日